

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS: UD. FLAMBOYAN
COCONUT CENTER KABUPATEN BATUBARA)**

Oleh:

WIWIT MULIONO

NIM. 51.14.3.115

Program Studi

AKUNTANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN 2018 M / 1439 H**

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS: UD. FLAMBOYAN
COCONUT CENTER KABUPATEN BATUBARA)**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Persyaratan untuk Memperoleh Gelar Sarjana Strata
1 (S1) Akuntansi Syariah pada Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh:

WIWIT MULIONO

NIM. 51.14.3.115

Program Studi

AKUNTANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN 2018 M / 1439 H**

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **WIWIT MULIONO**
NIM : 51143115
Tempat dan Tanggal Lahir : Besitang, 13 Oktober 1996
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Pimpinan Gg langgar padang No. Medan
Perjuangan, Medan

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa skripsi yang berjudul **“ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS: UD. FLAMBOYAN COCONUT CENTER KABUPATEN BATUBARA)”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat ini saya perbuat dengan sesungguhnya.

Medan, Juli 2018

Yang Membuat Pernyataan



WIWIT MULIONO

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS: UD. FLAMBOYAN
COCONUT CENTER KABUPATEN BATUBARA)**

Oleh:

**WIWIT MULIONO
NIM. 51143115**

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Akuntansi Syariah (S. Akun) Pada Prodi Akuntansi Syariah

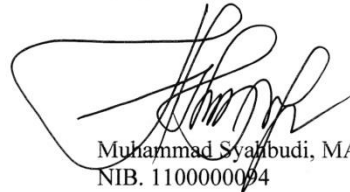
Medan, 06 Juli 2018

Pembimbing I



Hendra Harmain, SE, M.Pd
NIP. 197305101998031003

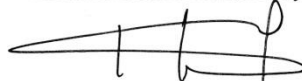
Pembimbing II



Muhammad Syahbudi, MA
NIB. 1100000004

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Hendra Harmain, SE, M. Pd
NIP. 19730510199803100

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan (1) mengetahui penjualan yang harus dipertahankan UD. Flamboyan Coconut Center agar tidak mengalami kerugian (2) mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD. Flamboyan Coconut Center.

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah dengan menekankan analisisnya pada proses penyimpulan komparasi serta pada analisis terhadap dinamika hubungan fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah. Teknik pengumpulan data menggunakan pengumpulan data melalui dokumentasi. Analisis data menggunakan rumus titik impas dan margin keamanan.

UD. Flamboyan Coconut Center adalah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur, pengolahan sabut kelapa. Hasil analisis sebagai berikut: (1) Titik impas pada tahun 2015 yaitu Rp 169.170.212,76. Titik impas pada tahun 2016 yaitu Rp 186.122.580,64. Titik impas pada tahun 2017 yaitu Rp 198.024.706,52. (2) Margin keamanan atau *margin of safety* tahun 2015 yaitu 60% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan yang struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp252.450.000,-. Margin keamanan atau *margin of safety* tahun 2016 yaitu 62% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan yang struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp307.507.600,-. Margin keamanan atau *margin of safety* tahun 2017 yaitu 55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan yang struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp244.250.462,5,-. Estimasi perencanaan laba UD. Flamboyan Coconut Center pada tahun 2018 adalah: (1) Titik impas UD. Flamboyan Coconut Center pada tahun 2018 dihitung Rp247.530.882,-. Titik impas UD. Flamboyan Coconut Center pada tahun 2019 dihitung Rp367.303.890,-. (2) Margin keamanan tahun 2018 sebesar 55%, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp305.313.007,-. Margin keamanan tahun 2019 sebesar 56%, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp466.296.336,-. (3) Tahun 2018 laba yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan, maka perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar Rp339.893.152,-. Tahun 2019 laba yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 27% dari penjualan, maka perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar Rp517.564.572,-.

Kata Kunci: Titik Impas dan Perencanaan Laba.

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur ke hadirat Allah Swt., yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga Peneliti mampu menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba (Studi Kasus: UD. Flamboyen Coconut Center Kabupaten Batubara)” dengan baik dan lancar. Peneliti menyadari sepenuhnya tanpa bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, Tugas Akhir Skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik dan benar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini Peneliti ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan
3. Bapak Hendra Harmain, M.Pd, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, dan selaku dosen pembimbing skripsi I, yang dengan sabar memberikan bimbingan dan pengarahan selama menyusun skripsi.
4. Bapak Muhammad Syahbudi, MA, selaku dosen pembimbing skripsi II, yang dengan sabar memberikan bimbingan dan pengarahan selama menyusun skripsi.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.
6. Bapak Yusri Yusni, selaku Direktur UD. Flamboyen Coconut Center Kabupaten Batubara yang telah memberikan izin penelitian kepada Peneliti.
7. Ayahanda dan ibunda tercinta, Wakidi dan Mutiara Pandiangan yang telah mendidik penulis dengan kasih sayangnya dari penulis lahir hingga mencapai perguruan tinggi.

8. Saudara Kandungku Abangda dan Kakanda Wiliandi, Wirda Ningsih, Wiliani, Wiliana Fitry, Winarti, Wihardinata, dan Wiyanto yang telah memberikan semangat kepadapenulis.
9. Sahabat-sahabat terdekatku Ella ardianti dan Debbi Shintia.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan Rabithah dan Shafira hidaya ulya.
11. Sahabat Menuju Surga: Bayu Lian Surbakti, Fitri Rahmadani Br. Simanjorang, Rahmat Yamin hrp, Siska Yunita serta Siti Aisyah. Teman-teman Aks A stambuk 2014 yang selama empat tahun bersama.
12. Semua pihak yang tidak bisa Peneliti sebutkan satu per satu.

Penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun, sehingga dapat dijadikan acuan dalam penulisan karya-karya ilmiah selanjutnya. Terimakasih, wassalam.

Medan, 10 Juli 2018

WIWIT MULIONO
NIM. 51.14.3.115

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
ABSTRAKSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
 BAB I: PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	4
C. Rumusan Masalah	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
 BAB II: KAJIAN PUSTAKA DAN PENELITIAN RELEVAN	 7
A. Laporan Keuangan	7
B. Laporan Laba Rugi	11
C. Akuntansi Biaya	12
D. Perencanaan Laba.....	15
E. Analisis Biaya Volume laba.....	17
F. Analisis Titik Impas	19
G. Hubungan BEP dengan Perencanaan Laba	30
H. Penelitian yang Relevan.....	32
 BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	 34
A. Pendekatan Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian.....	34
C. Sumber data	34
D. Teknik Pengumpulan Data.....	34

E. Teknik Analisis Data.....	35
BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN	37
A. GAMBARAN UMUM	37
B. HASIL PENELITIAN.....	39
C. PEMBAHASAN	42
D. ANALISIS PENELITIAN	56
BAB V: PENUTUP	60
A. KESIMPULAN.....	60
B. SARAN	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Anggaran biaya tahun 2015, 2016 dan 2017 vii	3
Tabel 2.1 Laporan Laba Rugi kontribusi tahun 2005	26
Tabel 4.1 Klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel	42
Tabel 4.2 Anggaran biaya tetap tahun 2015, 2016 dan 2017	43
Tabel 4.3 Anggaran biaya variabel tahun 2015, 2016 dan 2017	43
Tabel 4.4 Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2015	44
Tabel 4.5 Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2016	45
Tabel 4.6 Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2017	45
Tabel 4.7 Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2018 naik 25%	51
Tabel 4.8 Laporan anggaran laba kontribusi tahun 2019 naik 50%	52

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen perusahaan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Dalam sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur atau industri sebelum datangnya periode akuntansi yang akan datang pada umumnya menilai kinerja perusahaan dan memprediksi usaha untuk yang akan datang. Dalam prediksi kinerja keuangan, perusahaan akan mempertimbangkan pendapatan dan beban dalam memproduksi produk yang dihasilkan perusahaan.¹

Secara umum laporan keuangan disajikan dengan tujuan untuk menyampaikan informasi tentang kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu kepada para pemangku kepentingan. Para pengguna laporan keuangan menggunakan informasi dalam laporan keuangan sebagai dasar dalam memilih alternatif penggunaan sumber daya perusahaan yang terbatas.²

Dalam laporan keuangan perlu diperhatikan bahwa laporan laba rugi yang memuat tentang biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan mata uang yang telah terjadi atau kemungkinan yang terjadi dalam mencapai tujuan tertentu (*to secure benefit*).³

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berupaya memperoleh dan mengalokasikan sumber daya dengan

¹L. M. Samryn, *Pengantar Akuntansi 1 mudah membuat jurnal dengan pendekatan siklus transaksi*, (Jakarta:RajaGrafindo Persada,2012), h. 346

² Ibid, h.33

³Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012), h.8-9.

cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal. Studi mengenai hubungan antara pendapatan, biaya, dan laba kemudian dalam buku ini dikenal sebagai analisis hubungan biaya volume laba.

Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya, volume, dan laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba-rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba rugi dimana biaya di klasifikasikan menurut perilakunya. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba-rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan penjualan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan.⁴

Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis *break even point* atau analisis titik impas. Analisis *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun rumus ini juga dapat digunakan dalam hal lain misalnya analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahui:

1. Hubungan antara penjualan biaya dan laba
2. Struktur biaya tetap dan biaya variabel
3. Kemampuan perusahaan dalam memberikan margin untuk menutupi biaya tetap
4. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba atau rugi.⁵

Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan, maka dapat

⁴L.M Samryn, *Akuntansi Manajemen*, h. 172-173

⁵Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Persada, 2013) h. 357

dilakukan juga dengan analisis titik impas. Analisis titik impas adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer suatu perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan dan jumlah produksi suatu perusahaan yang bersangkutan tidak mengalami untung dan rugi. Dengan kata lain bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan total biaya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap.⁶

Kondisi perusahaan yang dialami oleh UD Flamboyen Coconut Center Kabupaten Batubara untuk tahun 2015-2017 mengalami perubahan pada pendapatan, beban dan laba rugi. UD Flamboyen Coconut Center Kabupaten Batubara adalah perusahaan perseorangan milik Bapak Yusri yang melakukan usaha dari berbahan dasar sabut kelapa. Salah satu produknya adalah *cocofiber*. Berikut adalah perkembangan pendapatan, beban dan laba rugi perusahaan untuk periode akuntansi 2015-2017.

Tabel 1.1 Anggaran Biaya Tahun 2015, 2016, dan 2017 UD Flamboyen Coconut Center Kabupaten Batubara

Jenis Biaya	2015	2016	2017
1. Biaya Non Produksi			
a. Biaya Gaji Administrasi	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000	Rp 1.000.000
b. Biaya Alat Tulis Kantor	Rp 890.000	Rp 989.000	Rp 1.273.000
c. Biaya Transportasi	Rp 24.790.000	Rp 25.970.000	Rp 26.070.000
d. Biaya Pemeliharaan	Rp 12.500.000	Rp 13.980.000	Rp 14.044.000
e. Biaya Lain-lain	Rp 4.950.000	Rp 5.165.000	Rp 5.363.090
f. Biaya Hutang	Rp 8.500.000	Rp 10.500.000	Rp 11.680.000
g. Biaya Gaji Produksi	Rp 98.890.000	Rp 106.580.000	Rp 114.436.640
h. Biaya Makan	Rp 7.500.000	Rp 7.980.000	Rp 8.316.000
2. Biaya Produksi			
Biaya Pembelian Alat			
a. (BBB)	Rp 14.560.000	Rp 19.950.000	Rp 19.194.950
b. Biaya Bahan Pendukung	Rp 7.890.000	Rp 9.890.900	Rp 10.271.000
c. Biaya Distribusi	Rp 150.000	Rp 180.000	Rp 200.000
d. Biaya Telepon dan Listrik	Rp 2.150.000	Rp 2.350.000	Rp 2.450.000
Total	Rp183.770.000	Rp204.534.900	Rp214.298.680

Sumber : UD. Flamboyen Coconut Centre

⁶Bastian Bustami dan Nurlela, *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut*, (Yogyakarta: Graha Ilmu: 2006) h.208

Dari data biaya-biaya diatas tahun 2015, 2016 dan 2017 ini dapat kita simpulkan bahwa dari tahun 2015-2017 biaya-biaya yang dikeluarkan mengalami kenaikan.

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis seperti yang dialami UD Flamboyan Coconut Center pada tahun 2017. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “ Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD Flamboyan Coconut Center”

B. Batasan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah, peneliti membatasi masalah pada tingkat titik impas 2015, 2016 dan 2017 untuk merencanakan laba tahun 2018 dan 2019 UD. Flamboyan Coconut Center.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada pembatasan masalah yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa penjualan yang harus dipertahankan agar UD. Flamboyan Coconut Center tidak mengalami kerugian tahun 2015, 2016 dan 2017?
2. Bagaimana cara mengetahui *margin of safety* (margin keamanan) pada UD. Flamboyan Coconut Center?
3. Berapakah target penjualan yang harus dicapai oleh UD. Flamboyan

Coconut Center 2015, 2016 dan 2017?

4. Berapa perkiraan perencanaan laba UD. Flamboyan Coconut Center 2018 dan 2019?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui berapa penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian tahun 2015, 2016 dan 2017.
2. Untuk mengetahui tingkat *margin of safety* (margin keamanan) pada UD. Flamboyan Coconut Center.
3. Untuk mengetahui berapa jumlah target penjualan harus dicapai perusahaan bila ingin merencanakan tingkat laba.
4. Untuk mengetahui perkiraan perencanaan laba penjualan minimal yang dapat dicapai 2018 dan 2019.

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian dapat bermanfaat untuk bahan rujukan penulisan skripsi berikutnya atau sekedar menambah wawasan bagi para pembacanya.

2. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan

Peneliti mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi manajemen dalam melaksanakan analisa *break even point* sehingga mempengaruhi laba dimasa yang akan datang dengan melihat perkembangan analisa *break even point* di periode waktu sebelumnya dan tambahan informasi pada perusahaan sebagai pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

3. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis khususnya di bidang keuangan. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN PENELITIAN RELEVAN

A. Laporan keuangan

Laporan keuangan merupakan laporan yang memuat informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi.⁷

Dalam *Statement Of Financial Accounting Concept* (SFAC) No. 06, *Financial Accounting Standards Board* (FASB) telah mendefinisikan 10 unsur laporan keuangan yang berhubungan langsung dengan posisi keuangan dan hasil kerja perusahaan. Unsur-unsur inilah yang nantinya akan membentuk struktur sebuah laporan keuangan. Berikut ini adalah definisi dari masing-masing unsur laporan keuangan sebagaimana yang telah diumumkan FASB:⁸

1. Aset adalah sumber daya yang dikuasai oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan diharapkan akan diperoleh manfaat ekonomi darinya dan mengalir kepada entitas. Aset terdiri dari aset lancar (*current asset*), investasi jangka panjang (*long term investment*), tanah, property dan peralatan (*land, property and equipment*), aset tidak berwujud (*intangible asset*), dan aset lainnya.
2. Kewajiban adalah hutang entitas masa kini yang timbul akibat peristiwa masa lalu dan penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi. Dalam PSAK 01 (revisi 2009) kewajiban diklasifikasikan kedalam kewajiban jangka pendek (*short term liabilities*) dan kewajiban jangka panjang (*long term liabilities*).
3. Ekuitas adalah hak residual atas asset entitas setelah dikurangi semua kewajiban.
4. Investasi oleh pemilik adalah kenaikan ekuitas yang dihasilkan dari

⁷ Arfan Ikhsan, dkk. *Analisa Laporan Keuangan*, (Medan: Penerbit Madenatera, 2016), h.

4.

⁸Hery, *Teory Akuntansi*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 50

penyerahan sesuatu yang bernilai oleh entitas lainnya untuk memperoleh bagian kepemilikannya.

5. Disitribusi kepada pemilik adalah penurunan dalam ekuitas entitas yang disebabkan oleh peneyrahan aktiva, jasa, atau terjadinya kewajiban entitas kepada pemilik.
6. Laba komprehensif adalah perubahan dalam ekuitas entitas sepanjang periode sabagi akibat dari transaksi dari peristiwa serta keadaan-keadaan lainnya yang bukan bersumber dari pemiliknya.
7. Pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkata lainnya atas aktiva atau penyelesaiannya kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
8. Beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya aatas aktiva atau terjadinya kewajiban entitas yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama perusahaan.
9. Keuntungan adalah kenaikan atas ekuitas entitas yang ditimbulkan oleh transaksi feriferal atau transaksi insidensial dari seluruh transaksi lainnya yang mempengaruhi entitas.
10. Kerugian adalah penurunan dalam ekuitas entitas yang ditimbulkan dari transaksi feriferal atau transaksi insidensial dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas.

a. Tujuan dan Sifat Laporan Keuangan

Seperti yang diketahui bahwa dalam setiap laporan keuangan yang dibuat sudah pasti memiliki tujuan tertentu. Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai, terutama bagi pemilik usaha dan manajemen perusahaan. Di samping itu, tujuan laporan keuangan yang disusun guna memenuhi kepentingan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi

keuangan suatu perusahaan, baik saat tertentu maupun pada periode tertentu. Laporan keuangan juga dapat disusun secara mendadak untuk kebutuhan perusahaan maupun secara berkala (rutin). Yang jelas bahwa laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan. Berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, yaitu:⁹

- 1) Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah aset dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 2) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 3) Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada saat periode tertentu.
- 4) Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 5) Memberikan informasi tentang perubahan yang terjadi terhadap aset, liabilitas, dan ekuitas perusahaan.
- 6) Memberikan informasi mengenai kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 7) Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.

Jadi, dengan memperoleh laporan keuangan suatu perusahaan, maka akan dapat diketahui kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Kemudian laporan keuangan tidak hanya sekedar cukup dibaca saja, akan tetapi juga harus dimengerti dan di pahami tentang kondisi perusahaan saat ini. Cara nya dengan melakukan analisis keuangan melalui berbagai rasio keuangan yang lazim dilakukan.

⁹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2014) h. 10-11

Di samping memiliki tujuan seperti yang telah dikemukakan diatas, laporan keuangan juga memiliki sifat tertentu. Demikian pula dengan pencatatan yang dilakukan dalam menyusun laporan keuangan harus dilakukan dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Dalam praktiknya sifat laporan keuangan dibuat: ¹⁰

- a) Bersifat historis
- b) Menyeluruh

Bersifat historis artinya bahwa laporan keuangan dibuat dan disusun dari data masa lalu atau masa lampau dari masa sekarang. Misalnya, laporan keuangan disusun berdasarkan data satu atau dua tahun kebelakang (periode sebelumnya).

Bersifat menyeluruh maksudnya laporan keuangan dibuat selengkap mungkin. Artinya laporan keuangan disusun sesuai standar yang telah ditetapkan. Pembuatan atau penyusunan yang hanya sebagian (tidak lengkap), tidak akan memberikan informasi yang lengkap tentang keuangan suatu perusahaan.

Selanjutnya data masa lalu perusahaan yang ditampilkan dalam laporan keuangan merupakan kombinasi dari :¹¹

- (1) Fakta yang telah dicatat
- (2) Prinsip-prinsip dan kebiasaan dalam akuntansi
- (3) Pendapat pribadi

Hal-hal yang juga dapat digunakan dalam menyusun laporan keuangan adalah kebiasaan seperti :¹²

- (a) Menganggap perusahaan akan berjalan terus menerus , dengan demikian nilai yang tercatat dalam laporan keuangan merupakan nilai untuk perusahaan yang masih berjalan dan harga didasarkan pada saat terjadinya peristiwa. Artinya, jumlah yang tercatat dalam laporan keuangan bukan harga yang nyata atau realisasi pada saat dijual sekarang atau dilikuidasi.

¹⁰*Ibid*, kasmir, h. 11-12

¹¹*Ibid*, kasmir, h.12

¹²*Ibid*, Kasmir, h. 13-14

- (b) Menganggap daya beli uang akan tetap stabil. Artinya, semua transaksi atau peristiwa dicatat dalam jumlah uang yang tidak mengadakan perbedaan antara nilai dari berbagai tahun tahun sebelumnya. Sebenarnya hal ini bertentangan dengan kenyataan sebenarnya, karena dalam praktiknya justru daya beli uang selalu berubah dari waktu ke waktu.

B. Laporan Laba Rugi

Commite on Termonology mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Menurut *Accounting Principles Board (APB) Statement* mengartikan laba/rugi sebagai kelebihan atau defisit penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi.

FASB *Statement* mendefenisikan *Accounting Income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam *equity* (net aset) dari suatu *entity* selama suatu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal dari bukan pemilik. Dalam *Income* termasuk seluruh perubahan dalam *equity* selain dari pemilik dan pembayaran kepada pemilik.¹³

Laporan laba meringkaskan hasil dari kegiatan perusahaan yang selama periode akuntansi tertentu. Laporan ini sering dipandang sebagai laporan akuntansi yang paling penting dalam laporan tahunan. Kegiatan perusahaan selama periode tertentu mencakup aktivitas rutin atau operasional, disamping aktivitas-aktivitas yang sifatnya tak rutin dan jarang muncul. Disamping itu perusahaan mungkin memutuskan untyk menghentikan lini bisnis tertentu, melakukan perubahan metode akuntansi, melaporkan item-item luar biasa. Aktivitas-aktivitas ini perlu dilaporkan dengan semestinya agar pembaca laporan keuangan memperoleh informasi yang relevan.

Nampaknya komponen dari laba bersih lebih penting dibandingkan dengan jumlah total laba bersih sebagai bahan informasi untuk tujuan analisis seperti yang

¹³Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2013) h. 245

disebutkan dimuka. Konsekuensinya, komponen dari laba bersih seharusnya dilaporkan secara terpisah, apalagi apabila komponen tersebut cukup signifikan untuk menaksir pendapatan atau laba perusahaan pada masa mendatang. Komponen laba dari laba operasional, operasi yang dihentikan, item-item luar biasa, seharusnya dilaporkan secara terpisah. Begitu juga akan lebih baik apabila ada informasi yang terpisah untuk setiap segmen geografis, dan bidang industry untuk perusahaan yang bergerak pada banyak bidang industri.¹⁴

1. Bentuk Penyajian Laporan Laba-Rugi:¹⁵

a. *Current Operating Income*

b. *All Inclusive Income*

Perbedaan ini timbul akibat dari perbedaan pendapat mengenai apakah suatu pos disajikan dalam laporan laba-rugi atau dalam laporan laba ditahan. Ada yang berpendapat bahwa yang dicantumkan dalam laporan laba/rugi hanya pendapatan yang berasal dari kegiatan normal sedangkan pos yang berasal dari kegiatan yang tidak bisa dicantumkan saja dalam laporan laba ditahan.

Sebaliknya jika semua income yang berasal dari kegiatan normal dan kegiatan insidental dicantumkan dalam laporan laba/rugi dan hasil akhirnya saja yang dilaporkan kedalam laporan laba ditahan maka konsep ini disebut *all inclusive income*.

C. Akuntansi Biaya

1. Pengertian Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada unsur pokok dalam definisi biaya tersebut di atas:¹⁶

- a. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
- b. Diukur dalam satuan uang
- c. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi

¹⁴Mamduh M Hanafidan Abdul Halim, *Analisis Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan AMP-YKPN, 2006) h. 58-59

¹⁵Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009) h. 116

¹⁶Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012) h. 8-16

d. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

2. Penggolongan Biaya

Berdasarkan fungsi utama organisasi yaitu:

- a. Biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi. Biaya produksi terdiri atas biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.
- b. Biaya pemasaran adalah biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Biaya pemasaran terdiri dari biaya gaji karyawan pemasaran, biaya iklan, dan ongkos angkut penjualan adalah beberapa contoh biaya pemasaran.
- c. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan, bagian keuangan, akuntansi, personalia, dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan dan biaya *fotocopy*.

Berdasarkan kemudahan penelusuran biaya yaitu:

- 1) Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi.
- 2) Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk tersebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead costs*).

Berdasarkan perilaku biaya:

- a) Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contohnya biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
- b) Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel

mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.¹⁷ Unsur biaya tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk penyediaan jasa, sedangkan unsur biaya variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan.

- c) Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
- d) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contohnya adalah biaya gaji akuntan.¹⁸

3. Objek Biaya

Objek biaya merupakan suatu dasar yang digunakan untuk melakukan perhitungan biaya. Oleh karena itu dalam sebuah perusahaan terdapat banyak hal yang dijadikan sebagai objek biaya di antaranya adalah objek biaya berdasarkan:¹⁹

- a. Produk
- b. Jasa
- c. Proyek
- d. Konsumen
- e. Merek
- f. Aktivitas
- g. Departemen

Mengingat begitu banyaknya objek biaya yang dapat digunakan oleh perusahaan, namun yang paling umum dilakukan perusahaan adalah berdasarkan produk, departemen dan aktivitas.

¹⁷Carter dan Usry, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Salemba Empat, 2005), h. 60

¹⁸*Ibid*, Mulyadi, h. 16.

¹⁹FidiasAhmad Dunia, Wasilah Abdullah, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012) h.26

D. Perencanaan Laba

Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, maka harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya. Dalam perencanaan akan disusun hal-hal apa saja yang akan dilakukan ke depan. Perencanaan yang menghasilkan rencana, yang merupakan pedoman bagi manajemen untuk melaksanakan kegiatannya.

Oleh karena itu, setiap periode manajemen akan menyusun berbagai rencana yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan ke depan. Penyusunan relevan didasarkan pertimbangan berbagai faktor yang akan mempengaruhinya, seperti hal-hal yang sudah dilakukan sebelumnya, baik kendala atau hambatan yang dihadapi sekarang dan masa yang akan datang.

Menurut Adi Saputro dan Anggraini mengemukakan bahwa perencanaan laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implememtasi keputusan. Istilah perencanaan laba (anggaran) digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan.²⁰ Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.

²⁰Dian Ratna Rusmala Dewi, et al, *Analisis Hubungan Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Industri Gamelan Margolaras Kauman Magetan periode 2014-2016*, (Madiun: Universitas PGRI Madiun, Vol. 5 No. 1, 2017), h. 180.

5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.²¹

Untuk menghitung perencanaan laba dapat di dekati dengan cara:²²

$$\text{Perencanaan laba} = (Q - Q_{\text{BEP}}) (P - \text{biaya variabel per unit})$$

a. Perencanaan Laba dalam Islam

Al-Qur'an menjelaskan bahwa di dalam melakukan perencanaan, harus disesuaikan dengan keadaan atau situasi dan kondisi pada masa lampau, saat ini serta prediksi masa depan, seperti dalam firman Allah SWT:

وَاتَّقُوا الْغَدَ قَدْ مَتَّ مَّا نَفْسُ وَلْتَنْظُرْ اللَّهُ أَتَقُوا أَمِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
تَعْمَلُونَ بِمَا خَيْرَ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ

[Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat); dan bertakwalah kepada Allah, Sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan”]²³

Oleh karena itu, untuk melakukan segala perencanaan perspektif masa depan, diperlukan kajian-kajian yang bersifat kekinian. Melakukan prediksi masa depan, bukan berarti sekedar membayangkan atau berangan-angan semata, akan tetapi harus dilakukan dengan cara memikirkan secara mendalam berdasarkan hasil penelitian atau pengalaman masa lampau. Firman Allah SWT dalam al-Qur'an surat al-Qashash ayat 77 memaparkan tentang jangan sampai manusia lupa dari keuntungan yang didapat di dunia sehingga tidak memperhatikan hubungan baik antara manusia atau antara karyawan dan melakukan kerusakan dilingkungan. Firman Allah SWT sebagai berikut:

²¹Adolph Matz, et al, *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, (Jakarta: Erlangga, 1992) h. 6

²²Iskandar Putong, *Economics: Pengantar Mikro dan Makro*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013) h. 227

²³Q.S Al-Hasyr (59): 18

نَصِيْبَكَ تَنْسَ وَلَا الْآخِرَةَ الدَّارَ اللَّهُ اَتَلَكَ فِيمَا وَابْتَغِ
 الْفَسَادَ تَبْغِ وَلَا إِلَيْكَ اللَّهُ أَحْسَنَ كَمَا وَأَحْسَنَ الدُّنْيَا مِ
 الْمُفْسِدِينَ يُحِبُّ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِنَّ الْأَرْضَ فِي

[Artinya: “ dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”]²⁴

Ayat tersebut menjelaskan bahwa keuntungan yang telah diperoleh jangan sampai membuat lupa akan kewajiban di dunia maupun di akhirat. Kewajiban di dunia yakni ketika perusahaan memperoleh keuntungan atau laba jangan sampai membuat pihak pemilik dengan karyawannya, melupakan kewajiban pada karyawan-karyawan, dan melakukan eksploitasi atau kerusakan sumber daya alam atau lingkungan sekitar perusahaan. Sekiranya manusia melakukan hal yang demikian, maka Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.

E. Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya-volume-laba merupakan suatu metode untuk menganalisis bagaimana pengaruh keputusan operasi dan pemasaran terhadap laba berdasarkan pemahaman atas hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat output. Analisis CVP memiliki banyak aplikasi :²⁵

1. Menetapkan harga jual produk dan jasa
2. Memperkenalkan produk atau jasa yang baru
3. Menggantikan sebuah peralatan

²⁴Q.S Al-Qashash (28): 77

²⁵Edward J Blocher, et al, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 504

4. Menentukan titik impas
5. Memutuskan apakah produk atau jasa tertentu seharusnya dibuat atau dibeli
6. Menentukan bauran produk terbaik
7. Melakukan analisis strategis dengan menggunakan “bagaimana jika”

Asumsi dan keterbatasan yang dimiliki biaya volume dan laba dan analisis impas.²⁶

- a. Analisis ini berasumsi bahwa biaya-biaya yang berkaitan dengan tingkat penjualan saat ini, secara cukup akurat dapat dipisahkan ke dalam elemen biaya variabel dan biaya tetap.
- b. Analisis ini berasumsi bahwa biaya tetap akan senantiasa tetap selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
- c. Analisis ini berasumsi bahwa biaya variabel berubah secara langsung (proporsional) dengan penjualan selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
- d. Analisis ini dibatasi pada situasi dimana kondisi ekonomi dan kondisi lainnya diasumsikan relative stabil. Pada kondisi inflasi yang tinggi, misalnya apabila sulit untuk memproduksi penjualan dan atau biaya lebih dari beberapa minggu kedepan, maka akan berisiko menggunakan analisis impas untuk pengambilan keputusan.

Batas-batas CVP adalah sebagai berikut:²⁷

- 1) Konsep tentang variabilitas cost dapat diterima, karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai variabel dan tetap.
- 2) Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan
- 3) Harga jual perunit tidak berubah jika terjadi perubahan volume
- 4) Hanya dijual satu jenis produk
- 5) Jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau kombinasi produk (*product mix*), sales ixnya harus tetap atau konstan.

²⁶Dwi Prastowo, Rifka Julianty, *Analisis Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2007) h. 177

²⁷Kamaruddin Ahmad, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 57.

- 6) Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek
- 7) Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek
- 8) Sinkronisasi antar penjual dan produksi, yang berarti tingkat inventori harus konstan atau kosong.
- 9) Efisiensi dan produktifitas tidak mengalami perubahan-perubahan khususnya dalam jangka pendek.

F. Analisis Titik Impas

1. Pengertian Analisis Titik Impas

Sebelum memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan biasanya terlebih dahulu merencanakan seberapa besar laba yang ingin diperoleh. Penentuan besarnya laba yang ingin diperoleh merupakan prioritas utama bagi sebagian besar perusahaan, disamping hal-hal lainnya. Agar besarnya perolehan laba mudah ditentukan, maka salah satu caranya perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya, perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.²⁸

Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering juga disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah.

Salah satu kegiatan analisis titik impas adalah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol.

²⁸Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 166-167

Melalui analisis titik impas kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Oleh karena itu, analisis ini juga sering disebut pula dengan nama *cost profit volume* analisis.

Analisis titik impas memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya, dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya-biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual perusahaan. Besar kecilnya biaya sangat berpengaruh terhadap harga jual, demikian pula sebaliknya. Salah satu kegunaan analisis titik impas adalah untuk menentukan biaya-biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi. Dengan demikian, akan dapat ditentukan diketahui berapa jumlah yang layak untuk dijalankan.

Manfaat lain dari analisis titik impas untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu. Intinya kegunaan dari analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan.

Dalam rangka penentuan titik impas ini, maka perlu diketahui beberapa hal yang penting, tujuannya adalah agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu:²⁹

- a. Berapa tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
- b. Berapa besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan.
- c. Berapa jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

²⁹*Ibid*

2. Tujuan analisis titik impas

Analisis titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian sebelumnya, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan, jika diketahui hasil dari analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, maka manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan prediksi keuntungan yang diharapkan.

Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:³⁰

- a. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya).
- b. Penentuan harga jual persatuan.
- c. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi.
- e. Perencanaan laba yang diinginkan.
- f. Dan tujuan lainnya.

Mendesain spesifikasi produk biasanya selalu berkaitan dengan biaya-biaya yang akan dikeluarkan termasuk harga yang akan dibebankan. Dalam mendesain suatu produk diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk.

Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Di samping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Demikian pula jika melebihi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan

³⁰*Ibid*, h. 167-169

pelayanan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian, akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak, jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki. Memaksimalkan jumlah produksi artinya dengan analisis titik impas kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar memproduksi secara efisien.

3. Manfaat *Break Even Point*

Analisis *break even point* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antar volume penjualan, cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Analisis *break even point* dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut:³¹

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

4. Keterbatasan atau Kelemahan Analisis Titik Impas

Adapun keterbatasan atau kelemahan analisis titik impas adalah:³²

- a. Perlu adanya asumsi

Artinya, analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama

³¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h.337

³²*Ibid*, h. 169-170

mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang sering kali asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi kedepan.

b. Bersifat statis

Artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.

c. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir

Artinya, analisis titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.

d. Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik

Artinya, jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.

e. Hubungan penjualan-biaya

Artinya ada hubungan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, maka biaya tetap juga akan meningkat.

f. Kurang mempertimbangkan risiko

Artinya, selama masa penjualan begitu banyak resiko-resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang berakibat akan berpengaruh terhadap harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal analisis titik impas kurang memperhatikan faktor resiko tersebut.

g. Pengukuran kemungkinan penjualan

Artinya, jika hendak membuat grafik titik impas yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, maka untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik satu untuk tiap tingkat harga.

Namun meskipun analisis titik impas memiliki banyak kekurangan, manajemen masih bisa menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba, produksi, maupun perencanaan penjualan ke depan. Hanya saja bagaimana perusahaan dapat melihat kelemahan tersebut sebagai bahan koreksi atau pertimbangan lain dalam menentukan kebijakannya.

5. Pendekatan dalam Perhitungan Titik Impas

Titik impas dalam unit penjualan

a. Metode persamaan

Metode persamaan memusatkan pada pendekatan kontribusi hingga laporan laba-rugi. Bentuk dari laporan laba-rugi digambarkan dalam persamaan ini adalah sebagai berikut:³³

$$laba = (Penjualan - bebanvariabel) - bebantetap$$

Mengubah sedikit persamaan ini menghasilkan persamaan berikut, yang banyak dipakai dalam analisis biaya volume laba:

$$penjualan = Bebanvariabel + Bebantetap + laba$$

b. Metode margin kontribusi

Menghitung *contribution margin*, dengan rumus sebagai berikut:

$$1) \text{ Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Menghitung *contribusi margin ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$CMR = \frac{\text{contribusi margin}}{\text{penjualan}}$$

2) Menghitung *break even point* untuk mengetahui titik pulang pokok dapat digunakan rumus:

$$BEP = \frac{\text{biayatetap}}{\text{harga} - \text{biaya variabel}}$$

³³Garrison, *Akuntansi Manajerial Edisi 14*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h.334

atau

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{\text{total biayatetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$BEP \text{ rupiah} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

atau

$$BEP \text{ unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{CM per unit}}$$

- 3) Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:³⁴

$$\text{target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}}$$

- 4) Menghitung margin of safety (margin keamanan) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

- a) Batas keamanan = total penjualan - penjualan titik impas
- b) Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}}$$

- c) Titik impas dalam unit penjualan

$$\text{Titik impas dalam unit dapat dihitung} = \frac{\text{biayatetap}}{\text{contribution margin per unit}}$$

Konsep margin kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi adalah sebagai berikut:

- 5) Margin Kontribusi (CM)

Margin kontribusi adalah perbedaan harga jual per unit dan biaya variabel per unit atau juga disebut total contribution margin yang

³⁴*Ibid*, Garisson, h.225

merupakan perbedaan antara jumlah penjualan dan jumlah biaya variabel. Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan laba.

Berikut ini contoh format Laporan Laba/Rugi Kontribusi PT X.

Tabel 2.1
Laporan Laba Rugi Kontribusi
Tahun 2005

Uraian	Jumlah (Rp)	Per Unit (Rp)
penjualan 60.000 kg	300.000.000	5.000
biaya variabel	240.000.000	4.000
margin kontribusi	60.000.000	1.000
biaya tetap	40.000.000	
laba bersih	20.000.000	

Dari laporan laba rugi tersebut tampak bahwa margin kontribusi sebesar Rp. 60.000.000,00 merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap agar memperoleh laba bersih.

6) Rasio Marjin Kontribusi (RCM)

Rasio marjin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel) dengan total penghasilan/penjualan. Rumus rasio marjin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

Sebagai contoh berdasarkan perhitungan diatas maka rasio margin kontribusinya adalah:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\
 &= \frac{40.000.000}{200.000.000} = 20\%
 \end{aligned}$$

Rasio margin kontribusi berfungsi dalam menetapkan kebijakan bisnis, apabila rasio marjin kontribusi perusahaan besar dan tingkat

produksinya dibawah kapasitas maksimal maka dapat diprediksi adanya kenaikan volume penjualan, sehingga perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan lebih mempromosikan barang kaena perubahan pada laba operasi akan dihasilkan dari perubahan volume penjualan. Sebaliknya apabila dalam usaha perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan mengurangi biayab dan beban usahanya.

Apabila telah menetapkan keuntungan yang diinginkan maka perlu ditetntukan berapa besarnya penjualan minimal yang harus dicapai untuk memungkinkan diperolehnya keuntungan yang diinginkan tersebut. Sebagai contoh, pada tahun 1995 perusahaan dalam keadaan break even. Perusahaan bekerja dengan biaya tetap sebesar Rp120.000,00 dan dalam tahun tersebut mempunyai penghasilan penjualan sebesar Rp200.000,00 keadaan tahun 1996 diperkirakan lebih baik dan pimpinan perusahaan menetapkan target keuntungan sebesar Rp30.000,00. Besarnya penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan tersebut adalah:

Penjualan = biaya variabel = biaya tetap

Biaya variabel = penjualan – biaya tetap

Biaya variabel = 200.000 – 120.000 = Rp80.000

Biaya variabel dinyatakan dalam persentase dari penjualan adalah:

$$\text{Biaya variabel} = \frac{80.000}{200.000} \times 100\% = 40\%$$

Setelah diketahui besarnya biaya variabel dalam persentase dari penjualan, maka dapatlah ditentukan besarnya penjualan minimal dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}} \\ &= \frac{120.000 + 30.000}{1 - \frac{4}{10}} \\ &= \frac{150.000}{\frac{6}{10}} \\ &= \text{Rp. 250.000} \end{aligned}$$

Jadi untuk dapat memperoleh keuntungan sebesar Rp.30.000,00 perusahaan harus dapat memproduksi dan menjual sebesar Rp.250.000,00.

Dibuktikan:

Penjualan	Rp250.000
Biaya variabel (40%)	Rp.100.000
Biaya tetap	Rp.120.000
Biaya total	<u>Rp220.000-</u>
Keuntungan	Rp30.000

Misalkan perusahaan menetapkan target keuntungan dinyatakan dalam profit margin sebesar 20%, maka besar penjualan minimal dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Penjualan Minimal (x)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$x = \frac{120.000 + 0,2x}{1 - \frac{4}{10}}$$

$$x = \frac{120.000 + 0,2x}{\frac{6}{10}}$$

$$0,6x - 0,2x = \text{Rp.120.000}$$

$$0,4x = \text{Rp.120.000}$$

$$x = \text{Rp.300.000}$$

Dibuktikan:

Penjualan	Rp300.000
Biaya variabel (40%)	Rp.120.000
Biaya tetap	<u>Rp.120.000+</u>
Biaya total	<u>Rp240.000-</u>
Keuntungan	Rp60.000

$$\text{Profit margin} = \frac{60.000}{300.000} \times 100\% = 20\%$$

7) Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas

Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa satu kelemahan analisis

titik impas ini adalah karena banyaknya asumsi ini. Akan tetapi asumsi-asumsi ini dapat dilakukan secara tepat. Adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah:³⁵

a. Biaya

Dalam analisis ini, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap disuatu sisi dan mengelompokkan biaya variabel disisi lain. dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relative sulit karena ada biaya yang tergolong semua variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut:

- a) Pendekatan Analitis, yaitu kita harus meneliti setia jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b) Pendekatan historis, dalam hal ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.

1. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki.

2. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan potongan tertentu, baik yang diterima maupun yang diberikan perusahaan.

³⁵Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 338-

3. Harga jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

4. Tidak adanya perubahan harga jual

Artinya, diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat dirubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lain yang berhubungan dengan produk maupun tidak.

G. Hubungan BEP dengan Perencanaan Laba³⁶

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri

³⁶Srivo Nindy Sorongan dan Grace B Nangoi, *Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah di Kawangkoan*, Jurnal EMBA 1647 Vol. 02 No. 2 Juni 2014, h.1647-1658

yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisis BEP.

Analisis titik impas dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa titik impas dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah keperolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa titik impas untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

1. Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Margin of safety adalah angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (*budgeted sales*) dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian maka, *margin of safety* adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.³⁷

Menggunakan rumus *Margin of Safety* (margin keamanan) adalah sebagai berikut:

- a. Batas keamanan= total penjualan yang dianggarkan-BEP
- b. Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}}$$

Angka yang didapat dari perhitungan dapat diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang dari persentase tingkat penjualan yang dianggarkan atau persentase dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dalam perusahaan untuk produk tunggal, margin keamanan dapat disajikan dalam bentuk jumlah unit yang terjual dengan cara membagi margin keamanan dalam rupiah dengan harga

³⁷Bambang Riyanto, *Manajemen Keuangan: Dasar-dasar pembelajaran perusahaan*, (Yogyakarta: BPFE, 2001), h.366

perunit. Margin keamanan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Semakin tinggi margin keamanan semakin rendah resiko untuk tidak balik modal.

H. Penelitian Yang Relevan

1. Penelitian yang dilakukan oleh Lamsihar tahun 2009 dengan judul Analisis Perhitungan Volume Laba Untuk Mencapai Target Laba Pada PT Indoteras Sumatera Utara (Medan). PT Indoteras Sumatera Utara (Medan) ini bergerak dalam bidang penjualan oli mesin mobil, dimana perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba yang diinginkan. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa target laba yang diinginkan tidak sesuai dengan realitas perusahaan, dimana penjualan perusahaan berada diatas titik impas, volume penjualan harus dikeluarkan agar mencapai target laba yang ditentukan sebanyak 7556 unit sedangkan volume penjualan yang terjadi hanya sebanyak 6172 unit.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Feryaningsih pada tahun 2012 dengan judul “Analisis Biaya Volumedalam Pengambilan Keputusan Penjualan Kecap pada PT. Sumber Baru Perkasa Wibawa di Makassar. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari hasil analisi perhitungan volume penjualan pada titik impas khususnya dalam 5 tahun terakhir (tahun 2008 s/d tahun 2010) yang menunjukkan bahwa volume penjualan kecap pada titik impas dari tahun ke tahun meningkat, sehingga dengan analisis titik impas maka perusahaan dalam menentukan tingkat penjualan agar tidak memperoleh laba dengan tidak rugi.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Aulia Puspita K D pada tahun 2012 dengan judul “Analisis *Break Even Point* terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatif Hasta Mandiri Yogyakarta. Hasil PR. Kreatif Hasta Mandiri Yogyakarta adalah perusahaan yang memproduksi rokok. Jenis produksinya yaitu rokok Rush dan rokok Exo. Hasil analisis sebagai berikut:
 - a. *Break even point* total tahun 2009 yaitu Rp.14.517.416.341,00, untuk rokok Rush Rp.9.920.234.500,00, untuk rokok Exo

Rp.4.960.117.250,00. *Break even point* total tahun 2010 yaitu Rp.21.618.352.500,00, untuk rokok Rush Rp.12.917.011.500,00, untuk rokok Exo Rp.8.385.300.364,00. *Break even point* total tahun 2011 yaitu Rp.8.706.410.182,00, untuk rokok Rush Rp.5.130.563.143,00, untuk rokok Exo Rp.3.482.564.073,00.

- b. *Margin of safety* total tahun 2009 yaitu 34%, untuk rokok Rush 22%, untuk rokok Exo 46%. *Margin of safety* total tahun 2010 yaitu 31% untuk rokok Rush 28%, untuk rokok Exo 35%. *Margin of safety* total tahun 2011 yaitu 53%, untuk rokok Rush 51%, untuk rokok Exo 56%.
- c. Perubahan elemen penentu *break even point* berpengaruh terhadap perencanaan laba yaitu bila harga jual naik mengakibatkan *break even point* naik dan laba turun. Perubahan biaya variabel dan biaya tetap apabila naik mengakibatkan *break even point* naik dan laba turun sedangkan bila biaya turun *break even point* akan turun dan laba naik. Perusahaan menetapkan profit margin tahun 2009 sebesar 25% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp.37.200.879.375,00. Profit margin tahun 2010 sebesar 20% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp.57.648.940.000,00. Profit margin tahun 2011 sebesar 35% tingkat penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp.23.942.628,00.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian merupakan aktivitas yang ditujukan untuk mengetahui seluk-beluk sesuatu. Kegiatan ini dilakukan karena ada permasalahan yang memerlukan jawaban, ingin membuktikan sesuatu yang telah lama dialami sepanjang kehidupan manusia, atau mengetahui berbagai latar belakang terjadinya sesuatu. Banyak alasan yang mendorong munculnya penelitian.³⁸

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, yaitu dengan menekankan analisisnya pada proses penyimpulan komparasi serta pada analisis terhadap dinamika hubungan fenomena yang diamati dengan menggunakan logika ilmiah.³⁹

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini berlokasi di UD Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara Kecamatan Tanjung Tiram Desa Ujung Kubu. Waktu penelitian dilaksanakan oleh peneliti pada bulan Mei-Juli 2018.

C. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder yaitu data yang diperoleh secara tidak langsung dan dalam bentuk sudah jadi, baik berupa publikasi maupun data perusahaan yang dibuat oleh pihak perusahaan dengan aktivitasnya.

D. Teknik Pengumpulan data

Pada penelitian ini, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi dokumentasi. Teknik dokumentasi adalah salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian social untuk menelusuri data historis.⁴⁰ Teknik

³⁸Boedi Abdullah, Beni Ahmad Saebani, *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2014), h.17

³⁹Saifuddin Azmar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001), h.5

⁴⁰Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, (Jakarta: Fajar Interpretatma Mandiri, 2013) h. 153

yang dilakukan adalah dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data berupa dokumen-dokumen yakni laporan keuangan perusahaan untuk tahun 2015-2017

E. Teknik Analisis Data

Data yang digunakan dalam penelitian adalah data kuantitatif, yaitu data yang disajikan dalam berbentuk angka. Kemudian dalam metode ini menggunakan analisis *break even point* yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara penjualan, biaya dan laba. Dengan langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Menghitung *contribusi margin*, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

2. Menghitung *contribusi margin rasio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{contribusi margin}}{\text{penjualan}}$$

3. Menghitung *break even point* untuk mengetahui titik pulang pokok dapat digunakan rumus:

Dalam nilai penjualan ⁴¹

$$\text{BEP} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga} - \text{biaya variabel}}$$

atau

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{total biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Total biaya variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

atau

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{CM per unit}}$$

⁴¹Iskandar Putong, Economics: *Pengantar Mikro dan Makro*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013) h. 226

Dalam unit penjualan

$$\text{Titik impas dalam unit dapat dihitung} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{kontribusi margin per unit}}$$

4. Menghitung margin of safety (margin keamanan) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Batas keamanan = total penjualan yang dianggarkan - BEP

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{sales budgeted} - \text{sales at break even}}{\text{sales budgeted}} \times 100\%$$

Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan :

$$= \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}} \times 100\%$$

5. Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{kontribusi margin ratio}}$$

6. Perencanaan laba = $\pi = (Q - Q_{BEP})(p - v)$

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Berdiri UD. Flamboyan Coconut Centre

UD. Flamboyan Coconut Centre adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan kelapa yang didirikan pada tanggal 19 Maret 2012. UD. Flamboyan Coconut Centre berlokasi di dusun IV Desa Ujung Kubu, Kecamatan Tanjung Tiram, Kabupaten Batu.

Kabupaten Batu Bara memiliki visi yaitu “Kabupaten Batu Bara Sejahtera Berjaya”, dan memiliki misi yaitu “Meningkatkan mutu pendidikan, derajat kesehatan, dan taraf perekonomian”. Dalam hal ini kami sebagai penggagas berdirinya sebuah usaha pengolahan kelapa bergerak untuk menggali dan mengembangkan potensi yang ada di Kabupaten Batu Bara dengan beracuan kepada visi dan misi tersebut. Adapun sektor yang akan di kelola adalah sumber daya pertanian kelapa, mengingat bahwa Kabupaten Batu Bara merupakan salah satu daerah penghasil kelapa di Provinsi Sumatera Utara.

Pada awalnya UD. Flamboyan Coconut Centre berdiri sebagai perusahaan yang mengolah Sabut Kelapa menjadi *cocomesh*. Pengolahan dilakukan dengan memanfaatkan tenaga dari masyarakat sekitar yang ingin bekerja dan dengan bantuan alat tenun jaring *cocomesh*. Pengiriman *cocomesh* pertama dilakukan pada Oktober 2012 di PT. Agin Court Resources Martabe, pengiriman terus

berlanjut sampai berakhir pada pertengahan Februari 2014.

Selanjutnya pada Juli 2014 UD. Flamboyen Coconut Centre melakukan kesepakatan dengan PT Bio Hidro Energi(BHE) untuk melakukan pemasangan demplot pananganan longsor dengan menggunakan cocomesh seluas 500m² meskipun pada akhirnya mereka tidak sanggup membayar demplot yang telah dibuat karena PT. BHE bankrut. Setelah peristiwa tersebut UD. Flamboyen Coconut Centre melebarkan usahanya dengan memproduksi *coofiber* dan berupaya mengembangkan pengolahan buah kelapa yang diproses menjadi *Virgin Coconut Oil* (VCO).

2. Visi dan Misi UD. Flamboyen Coconut Centre

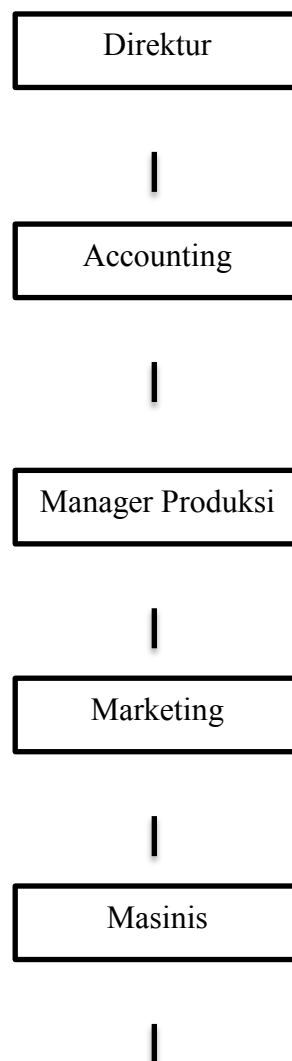
Adapun Visi dan Misi UD. Flamboyen Coconut Centre adalah sebagai berikut:

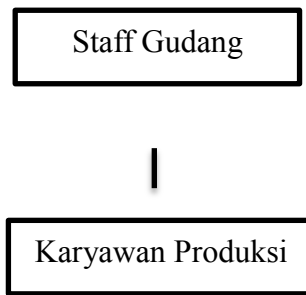
- a. Visi : Mampu bersaing dan memimpin pasar industri kelapa di pasar global untuk meningkatkan martabat bangsa melalui nilai tambah kelapa.
- b. Misi :
 - 1) Mengelola bahan yang berasal dari kelapa.
 - 2) Meningkatkan produksi kelapa dan nilai ekonomis dengan menghasilkan barang berkualitas tinggi yang berasal dari kelapa.
 - 3) Mengembangkan produk dan layanan yang inovatif kepada konsumen.
 - 4) Memprioritaskan keuntungan petani kelapa di Indonesia.

3. Struktur Organisasi UD. Flamboyan Coconut Centre

Struktur organisasi UD. Flamboyan Coconut Centre bahwa tiap-tiap atasan mempunyai bawahan tertentu untuk melaksanakan tugas-tugas dari pekerjaan masing-masing. Seluruh wewenang dan kekuasaan berasal dari atas yang kemudian mengatur ke bagian-bagian bawahnya dan masing-masing bagian tersebut bertanggung jawab penuh pada bagian-bagian di atasnya. Struktur organisasi UD. Flamboyan Coconut Centre dapat dilihat pada gambar berikut:

Struktur Organisasi UD. Flamboyan Coconut Centre





Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Flamboyan Coconut Centre

B. Hasil Penelitian

1. Penjualan yang harus dipertahankan UD. Flamboyan Coconut Center agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2015, 2016, dan 2017. Berdasarkan analisis titik impas (Break even Point), penjualan yang harus pertahankan untuk tahun 2015, 2016, dan 2017 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Penjualan 2015

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus di pertahankan oleh UD. Flamboyan Coconut Center agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2015 adalah sebesar Rp169.170.212,- dengan jumlah produksi sebesar 56.310 kg. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatn penjualan perusahaan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 60% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp 252.450.000.

- b. Penjualan 2016

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus di pertahankan oleh UD. Flamboyan Coconut Center agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2016

adalah sebesar Rp186.122.580,- dengan jumlah produksi sebesar 61.377kg. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatn penjualan perusahaan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 62% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp 307.507.600.

c. Penjualan 2017

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus di pertahankan oleh UD. Flamboyan Coconut Center agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2017 adalah sebesar Rp198.024.706,- dengan jumlah produksi sebesar 65.462 kg. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatn penjualan perusahaan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 55% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp 244.250.462,5.

2. *Margin of safety* dari UD. Flamboyan Coconut Center

Margin of Safety (MOS) menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* tahun 2015 sebesar 60%. *Margin of safety* tahun 2016 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 60% menjadi 62%. *Margin of safety* tahun 2017 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 62% menjadi 55%.

3. Target penjualan UD. Flamboyan Coconut Center 2015, 2016 dan 2017

Pada tahun 2015 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp421.276.596, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun

2015 tersebut masih kurang yaitu sebesar Rp420.750.000 dari yang telah ditargetkan.

Untuk tahun 2016 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp498.504.409, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2016 tersebut masih kurang juga dari yang telah ditargetkan dari tahun 2016 tersebut yang mana pada tahun 2016 hanya memperoleh penjualan sebesar Rp 495.980.000. sedangkan pada tahun 2017 penjualan juga masih kurang dari penjualan 2016 yang hanya sebesar Rp444.091.750, untuk itu perusahaan harus mengusahakan penjualannya lebih meningkat. Target penjualan UD. Flamboyan Coconut Center tahun 2017 adalah sebesar Rp447.799.783.

4. Estimasi perencanaan laba tahun 2018 dan 2019

Pada tahun 2018 penulis mengestimasi adanya peningkatan laba perusahaan sebesar 25% dari laba tahun 2017. Hal ini didukung beberapa faktor seperti peningkatan daya minat dan daya beli masyarakat terhadap produk dari hasil industri kelapa. Selain itu produk yang memiliki nilai ekonomis yang tinggi dan juga didukung strategi pemasaran yang bagus. Sementara jika dilihat dari analisis titik impas dalam mencapai peningkatan laba tersebut perusahaan harus melakukan penjualan sebesar 81.823 kg agar tidak menderita kerugian. Dari estimasi penjualan sebesar Rp555.114.687.

Dan pada tahun 2019 penulis mengestimasi peningkatan laba sebesar 50% dari laba tahun 2017. Terjadi peningkatan estimasi dari 25% menjadi 50% dimana berdasarkan perusahaan akan mengalami peningkatan permintaan dari konsumen.

Sementara jika dilihat dari analisis titik impas dalam mencapai peningkatan laba tersebut perusahaan harus melakukan penjualan sebesar 122.742 kg agar tidak menderita kerugian..

C. Pembahasan

Perencanaan laba melalui analisis titik impas dalam penelitian ini menggunakan data yang menjadi dasar, data tersebut adalah data anggaran biaya tahun 2015, 2016, dan 2017. Data tersebut disajikan di lampiran 1 dalam bentuk tabel.

Analisis titik impas dimulai dengan mengklasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini adalah tabel klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 4.1

Klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel

Jenis Biaya	Sifat Biaya
a. Biaya Produksi	
1. Biaya pembelian alat (biaya bahan baku)	Biaya variabel
2. Biaya bahan pendukung	Biaya variabel
3. Biaya distribusi	Biaya variabel
4. Biaya listrik	Biaya variabel
b. Biaya Non-Produksi	
1. Biaya gaji administrasi	Biaya tetap
2. Biaya alat tulis kantor	Biaya tetap
3. Biaya transportasi	Biaya tetap
4. Biaya pemeliharaan	Biaya tetap
5. Biaya lain-lain	Biaya tetap
6. Biaya hutang	Biaya tetap
7. Biaya gaji produksi	Biaya tetap
8. Biaya makan (biaya produksi)	Biaya tetap

a. Biaya Tetap Total

Biaya tetap terdiri dari depresiasi, biaya gaji dan biaya lain-lain.

Tabel di bawah ini menggambarkan biaya tetap tahun anggaran 2015, 2016, dan 2017.

Tabel 4.2

Anggaran Biaya Tetap Tahun 2015, 2016, dan 2017.

Jenis Biaya	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
1. Biaya gaji administrasi	1.000.000	1.000.000	1.000.000
2. Biaya alat tulis kantor	890.000	989.000	1.273.000
3. Biaya transportasi	24.790.000	25.970.000	26.070.000
4. Biaya pemeliharaan	12.500.000	13.980.000	14.044.000
5. Biaya lain-lain	4.950.000	5.165.000	5.363.090
6. Biaya hutang	8.500.000	10.500.000	11.680.000
7. Biaya gaji produksi	98.890.000	106.580.000	114.436.640
8. Biaya makan (biaya produksi)	7.500.000	7.980.000	8.316.000
Total	159.020.000	172.164.000	182.182.730

Sumber : UD. Flamboyan Coconut Centre

b. Biaya Variabel

Biaya variabel terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya distribusi dan biaya telepon dan listrik. Tabel di bawah ini menggambarkan biaya variabel tahun anggaran 2015, 2016, dan 2017.

Tabel 4.3

Anggaran biaya variabel tahun 2015, 2016, dan 2017

Jenis Biaya	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
1. Biaya pembelian alat (biaya bahan baku)	14.560.000	19.950.000	19.194.950
2. Biaya bahan pendukung	7.890.000	9.890.900	10.271.000

3. Biaya distribusi	150.000	180.000	200.000
4. Biaya telepon dan listrik	2.150.000	2.350.000	2.450.000
Total	24.750.000	32.370.900	32.115.950

Sumber : UD. Flamboyan Coconut Centre

Adapun biaya variabel per unit dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Biaya variabel perkg} = \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{kuantiti}}$$

$$\text{kuantiti} = \frac{\text{pendapatan}}{\text{harga jual per unit}}$$

$$\text{kuantiti 2015} = \frac{420.750.000}{3000} = 140.250$$

$$\text{kuantiti 2016} = \frac{495.980.000}{3000} = 165.326$$

$$\text{kuantiti 2017} = \frac{444.091.750}{3000} = 148.030$$

$$\text{Biaya variabel per kg 2015} = \frac{24.750.000}{140.250} = 176$$

$$\text{Biaya variabel per kg 2016} = \frac{32.370.900}{165.326} = 195$$

$$\text{Biaya variabel per kg 2017} = \frac{32.115.950}{148.030} = 217$$

Berdasarkan anggaran biaya tahun 2015, 2016, dan 2017 manajemen dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki perusahaan. Setelah data anggaran biaya diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode konstribusi seperti tertera dalam tabel berikut:

Tabel 4.4

Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2015

	Penjualan UD. Flamboyan
Penjualan	420.750.000
Biaya Variabel	24.750.000
Margin Kontribusi	396.000.000
Biaya Tetap	159.020.000
Laba Bersih	236.980.000

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{396.000.000}{420.750.000} \times 100\% = 94\%$$

Tabel 4.5

Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2016

	Penjualan UD. Flamboyan
Penjualan	495.980.000
Biaya Variabel	32.370.900
Margin Kontribusi	463.609.100
Biaya Tetap	172.164.000
Laba Bersih	291.445.100

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{463.609.100}{495.980.000} \times 100\% = 93\%$$

Tabel 4.6
Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2017

	Penjualan UD. Flamboyan
Penjualan	444.091.750
Biaya Variabel	32.115.950
Margin Kontribusi	411.975.800
Biaya Tetap	182.182.730
Laba Bersih	229.793.070

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{411.975.800}{444.091.750} \times 100\% = 92\%$$

Ratio Contribution Margin (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana *contribution margin* akan dipengaruhi oleh total penjualan. Tahun 2015 UD. Flamboyan Coconut Centre memiliki *Ratio Contribution Margin* (RCM) 94%. Hal ini berarti bahwa UD. Flamboyan Coconut Centre merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.420.750.000 Untuk tahun 2015, manajemen dapat menentukan contribution margin sebesar Rp. Dan memperoleh laba sebesar Rp.396.000.000.

Tahun 2016 UD. Flamboyan Coconut Centre memiliki *Ratio Contribution Margin* (RCM) 93%. Hal ini berarti bahwa UD. Flamboyan Coconut Centre merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp495.980.000. Untuk tahun 2015, manajemen dapat menentukan contribution margin sebesar Rp. Dan memperoleh laba sebesar Rp.463.609.100

Tahun 2017 UD. Flamboyan Coconut Centre memiliki *Ratio Contribution Margin* (RCM) . Hal ini berarti bahwa UD. Flamboyan Coconut Centre merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp444.091.750. Untuk tahun 2015, manajemen dapat menentukan contribution margin sebesar Rp. Dan memperoleh laba sebesar Rp.411.975.800

1. Titik Impas atau Break Even Point (BEP)

a. Break Even Point (BEP) tahun 2015 adalah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$\text{BEP} = \frac{159.020.000}{94\%} = \text{Rp. } 169.170.212,76$$

$$\text{BEP kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP kg} = \frac{159.020.000}{3000 - 176} = 56.310 \text{ kg}$$

b. Break Even Point (BEP) total tahun 2016 adalah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$\text{BEP} = \frac{172.164.000}{93\%} = \text{Rp. } 185.122.580,64$$

$$\text{BEP kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP kg} = \frac{172.164.000}{3000 - 195} = 61.377 \text{ kg}$$

c. Break Even Point (BEP) total tahun 2017 adalah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$\text{BEP} = \frac{182.182.730}{92\%} = \text{Rp. } 198.024.706,52$$

$$\text{BEP kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP kg} = \frac{182.182.730}{3000 - 217} = 65.462 \text{ kg}$$

Break Even Point (BEP) menunjukkan penjualan perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mendapatkan rugi. Pada tahun 2015 BEP dalam rupiah UD. Flamboyen Coconut Centre sebesar Rp.169.170.212,76 , dan BEP per Unit adalah 56.310 yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tahun 2016 BEP dalam rupiah UD. Flamboyen Coconut Centre sebesar Rp.185.122.580,64 dan BEP per Unit adalah 61.377 yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tahun 2017 BEP dalam rupiah UD. Flamboyen Coconut Centre sebesar Rp.198.024.706,52 , dan BEP per Unit sebesar 65.462 yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

2. *Margins of Safety* (MOS)

a. *Margins of safety* (MOS) total tahun 2015 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margins of Safety (MOS)} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS X Sales Budgeted

$$\text{MOS} = \frac{420.750.000 - 169.170.212,76}{420.750.000} \times 100\% = 60\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 60\% \times 420.750.000 = 252.450.000$$

- b. *Margins of safety* (MOS) total tahun 2016 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margins of safety (MOS)} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = \text{MOS} \times \text{Sales Budgeted}$$

$$\text{MOS} = \frac{495.980.000 - 186.122.580,64}{495.980.000} \times 100\% = 62\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 62\% \times 495.980.000 = 307.507.600$$

- c. *Margins of safety* (MOS) total tahun 2017 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margins of safety (MOS)} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = \text{MOS} \times \text{Sales Budgeted}$$

$$\text{MOS} = \frac{444.091.750 - 198.024.706,52}{444.091.750} \times 100\% = 55\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 55\% \times 444.091.750 = 244.250.462,5$$

Margins of Society (MOS) menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Dari hasil perhitungan di atas diperoleh tingkat *margin of safety* tahun 2015 sebesar 60% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 252.450.000.

Margin of safety tahun 2016 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya,

yaitu dari 60% menjadi 62%. Jumlah maksimum kenaikan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 252.450.000.(Tahun 2015). Kenaikan yang terjadi tidaklah banyak namun tetap harus tetap diperhatikan. Margin of Safety pada tahun 2016 sebesar 62% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 307.507.600.

Margin of safety tahun 2017 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu dari 62% menjadi 55%. Jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 244.250.462,5.

Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

3. Target penjualan 2015, 2016 dan 2017

Untuk menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Mencari laba yang diharapkan meliputi perencanaan pendapatan. Perencanaan pendapatan menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali, maka dapat dihitung target laba yang dibutuhkan.

$$\begin{aligned}
 \text{a. Target penjualan tahun 2015} &= \frac{\text{biaya tetap+laba}}{\text{kontribusi margin ratio}} \\
 &= \frac{159.020.000+236.980.000}{94\%} \\
 &= \text{Rp}421.276.596
 \end{aligned}$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2015 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp421.276.596, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2015 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan 2016. Penjualan yang didapatkan tahun 2016 sebesar Rp 495.080.000 hal ini telah melebihi target yang telah dibuat untuk tahun 2015.

$$\begin{aligned}
 \text{b. Target penjualan tahun 2016} &= \frac{\text{biaya tetap+laba}}{\text{kontribusi margin ratio}} \\
 &= \frac{172.164.000+291.445.100}{93\%} \\
 &= \text{Rp}498.504.409
 \end{aligned}$$

Untuk tahun 2016 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp498.504.409, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2016 tersebut masih kurang juga dari yang telah ditargetkan dari tahun 2016 tersebut yang mana pada tahun 2016 hanya memperoleh penjualan sebesar Rp 495.980.000. sedangkan pada tahun 2017 penjualan juga masih kurang dari penjualan 2016 yang hanya sebesar Rp444.091.750, untuk itu perusahaan harus mengusahakan penjualannya lebih meningkat.

$$\text{c. Target penjualan tahun 2017} = \frac{\text{biaya tetap+laba}}{\text{kontribusi margin ratio}}$$

$$= \frac{182.182.730 + 229.793.070}{92\%}$$

$$= Rp447.799.783$$

Target penjualan UD. Flamboyon Coconut Center tahun 2017 adalah sebesar Rp447.799.783, angka ini juga masih kurang dari penjualan pada tahun 2017 ini hanya memperoleh penjualan sebesar Rp444.091.750. sedangkan perusahaan menargetkan penjualan melebihi angka tersebut.

4. Perencanaan laba tahun 2018 dan 2019

Berdasarkan laporan anggaran laba kontribusi tahun 2017 maka dapat dilakukan perencanaan laba pada tahun yang mendatang. Dalam hal ini penulis akan merencanakan laba UD. Flamboyon Coconut Centre pada tahun 2018 dan 2019. Perencanaan yang dilakukan berupa perhitungan estimasi dari penulis untuk perolehan laba di tahun 2018 dan 2019.

Pada tahun 2018 penulis mengestimasi perencanaan anggaran penjualan meningkat 25% dari laporan anggaran laba kontribusi UD. Flamboyon Coconut Center tahun 2017 sebagai berikut:

Tabel 4.7

Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2018 Naik 25%

	Penjualan UD. Flamboyon
Penjualan	555.114.687
Biaya Variabel	40.144.937
Margin Kontribusi	514.969.750
Biaya Tetap	227.728.412
Laba Bersih	287.241.338

$$\text{Biaya variabel per kg} = \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{kuantiti}}$$

$$\text{kuantiti} = \frac{\text{pendapatan}}{\text{harga jual per unit}}$$

$$\text{Biaya variabel per kg 2018} = \frac{40.144.937}{185.038} = 217$$

$$\text{Kuantiti 2018} = \frac{555.114.687}{3000} = 185.038$$

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{514.969.750}{555.114.687} \times 100\% = 92\%$$

Untuk tahun 2019, penulis mengestimasi perencanaan anggaran penjualan meningkat 50% dari laporan anggaran laba kontribusi UD. Flamboyan Coconut Center tahun 2018 dikarenakan peneliti melihat beberapa faktor pendukung yang diantaranya yakni:

- a. Banyak masyarakat yang memiliki minat tinggi untuk menggunakan produk dari hasil industri kelapa
- b. Produk yang dihasilkan memiliki nilai ekonomis dan bermanfaat bagi konsumen.
- c. Keramahan dan strategi pemasaran yang dibuat oleh pihak perusahaan sangat kreatif.

Berdasarkan faktor-faktor tersebut sehingga peneliti dapat mengestimasi perencanaan laba perusahaan di tahun 2019 meningkat menjadi 50% sebagai berikut:

Tabel 4.8

Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2019 Naik 50%

	Penjualan UD. Flamboyan
Penjualan	832.672.030
Biaya Variabel	60.217.405
Margin Kontribusi	772.454.625
Biaya Tetap	341.592.618
Laba Bersih	430.862.007

$$\text{Biaya variabel per kg} = \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{kuantiti}}$$

$$\text{kuantiti} = \frac{\text{pendapatan}}{\text{harga jual per unit}}$$

$$\text{Biaya variabel per kg} = \frac{60.217.405}{277.557} = 217$$

$$\text{kuantiti} = \frac{832.672.030}{3000} = 277.557$$

Ratio Contribution Margin (RCM) tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{772.454.626}{832.672.030} \times 100\% = 93\%$$

Tahun 2018 UD. Flamboyan Coconut Centre memiliki *Ratio Contribution*

Margin (RCM) 92%. Hal ini berarti bahwa UD. Flamboyan Coconut Centre merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp.555.114.687

Tahun 2019 UD. Flamboyan Coconut Centre memiliki *Ratio Contribution Margin* (RCM) 93%. Hal ini berarti bahwa UD. Flamboyan Coconut Centre merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 832.672.030

1). Titik Impas atau Break Even Point (BEP) dan Perencanaan Laba

a) Break Even Point (BEP) tahun 2018 adalah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$\text{BEP} = \frac{227.728.412}{92\%} = \text{Rp. } 247.530.882$$

$$\text{BEP kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP kg} = \frac{227.728.412}{3000 - 217} = 81.828 \text{ kg}$$

Perencanaan laba tahun 2018:

Perencanaan laba = $(Q - Q_{\text{BEP}}) (P - \text{biaya variabel per unit})$

$$287.241.338 = (Q - 81.828) (3000 - 217)$$

$$287.241.338 = (Q - 81828) (2783)$$

$$287.241.338 = 2783Q - 227.727.324$$

$$Q = \frac{514.968.662}{2783}$$

$$Q = 185.040 \text{ kg}$$

b) Break Even Point (BEP) total tahun 2019 adalah:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RCM}}$$

$$\text{BEP} = \frac{341.592.618}{93\%} = \text{Rp. } 367.303.890$$

$$\text{BEP kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

$$\text{BEP kg} = \frac{341.592.618}{3000-217} = 122.742 \text{ kg}$$

Perencanaan laba tahun 2019:

Perencanaan laba = $(Q - Q_{\text{BEP}}) (P - \text{biaya variabel per unit})$

$$430.862.007 = (Q - 122.742) (3000 - 217)$$

$$430.862.007 = (Q - 122.742) (2783)$$

$$430.862.007 = 2783Q - 341.590.986$$

$$Q = \frac{772.452.993}{2783}$$

$$Q = 277.561 \text{ kg}$$

Pada tahun 2018 BEP dalam rupiah UD. Flamboyan Coconut Centre sebesar Rp.247.530.882 dan BEP unit nya 81.828, yang berarti bahwa pada tahun 2018, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk mendapatkan proyeksi laba tahun 2018 sebesar Rp287.241.338 UD. Falmboyan Coconut Center harus memproduksi sebanyak 185.040 Kg.

Tahun 2019 BEP dalam rupiah UD. Flamboyan Coconut Centre sebesar Rp.367.303.890 dan BEP unit sebesar 122.742, yang berarti bahwa pada tahun 2019, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk mendapatkan proyeksi laba tahun 2019 sebesar Rp430.062.007 UD. Falmboyan Coconut Center harus memproduksi sebanyak 227.561 Kg.

2). *Margins of Sofety* (MOS)

a) *Margins of Sofety* (MOS) total tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margins of Sofety(MOS)} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS X Sales Budgeted

$$\text{MOS} = \frac{555.114.687 - 247.530.882}{555.114.687} \times 100\% = 55\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 55\% \times 555.114.687 = 305.313.007$$

b) *Margins of safety* (MOS) total tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{Margins of safety (MOS)} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\%$$

MOS dalam rupiah = MOS X Sales Budgeted

$$\text{MOS} = \frac{832.672.030 - 367.303.890}{832.672.030} \times 100\% = 56\%$$

$$\text{MOS dalam rupiah} = 56\% \times 832.672.030 = 466.296.336$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin keamanan taun 2018 sebesar 55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp305.313.007.

Margin keamanan tahun 2019 sebesar 56% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp466.296.336.

D. Analisis Penelitian

Titik impas dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba yang diperoleh. Titik impas yang dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian. Titik impas yang dialami UD. Flamboyan Coconut Center pada tahun 2015, 2016 dan 2017 yaitu pada tahun 2015 BEP dalam rupiah UD. Flamboyan Coconut Center sebesar Rp. 169.170.212,76 dan BEP per kg sebesar 56.310 yang berarti bahwa pada tahun 2015, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tahun 2016 BEP dalam rupiah UD. Flamboyan Coconut Center sebesar Rp. 185.122.580,64 dan BEP per kg sebesar 61.377 yang berarti bahwa pada tahun 2016, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tahun 2017 BEP dalam rupiah UD. Flamboyan Coconut Center sebesar Rp. 198.024.706,52 dan BEP per kg sebesar 65.462 yang berarti bahwa pada tahun 2017, perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Berdasarkan analisis diatas UD. Flamboyan Coconut Center dapat mencapai titik impas walaupun disetiap tahunnya terjadi kenaikan dan penurunan baik dalam segi jumlah penjualan dan volume biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Hal ini biasa dialami oleh perusahaan-perusahaan dimana terjadi naik turun penjualan dan persaingan dengan perusahaan-perusahaan lain yang sama jenis produk yang ditawarkan. Tetapi dalam hal ini perusahaan mampu menutup biaya-biaya tersebut.

Margin keamanan atau *margin of safety* adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan diatas titik impas volume penjualan. Margin kemanaan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Besar *margin of safety* atau batas keamanan agar jumlah penjualan UD. Flamboyan Coconut Center boleh berkurang dari rencana semula sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Dari data BEP dan *Contribution margin* anggaran penjualan tahun 2015.2016 dan 2017 maka diperoleh tingkat margin of safety pada tahun 2015 sebesar 60% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 252.450.000.

Margin of safety pada tahun 2016 sebesar 62% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp.307.507.600.

Margin of safety pada tahun 2017 sebesar 55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 244.250.462,5.

Analisis diatas menganalisis dan memperhitungkan batas keamanan jumlah penjualan yang boleh berkurang dari rencana semula sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Margin keamanan ini didapat dari perhitungan persentase hasil penjualan dikurang titik impas. Dalam margin keamanan jika perusahaan mencapai titik margin keamanan maka perusahaan masih memperoleh

keuntungan.

Semakin tinggi margin of safety suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian lebih rendah. Semakin kecil margin of safety berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian.

Untuk menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Mencari laba yang diharapkan meliputi perencanaan pendapatan. Perencanaan pendapatan menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali. Penjualan tahun 2015-2017 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung maka perusahaan harus mengusahaakn penjualan dari target yang telah ditentukan, sebab dari hal tersebut kita dapat merencanakan laba yang akan diperoleh.

Peneliti juga melakukan analisis estimasi perencanaan laba pada tahun yang mendatang. Dalam penelitian ini peneliti akan mengestimasi perencanaan laba pada tahun 2018 dan 2019. Data yang menjadi dasar peneliti melakukan estimasi perencanaan ini yaitu dari data anggaran tahun 2017. Hasil analisis estimasi perencanaan laba peneliti adalah sebagai berikut:

Pada tahun 2018 dan 2019 titik impas yang dimana perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian yaitu 2018 BEP UD. Flamboyan Coconut Center sebesar Rp. 247.530.882 yang berarti bahwa pada tahun 2018 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Tahun 2019 BEP UD. Flamboyan Coconut Center sebesar Rp. 367.303.890 yang berarti bahwa pada tahun 2019 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.

Berdasarkan analisis diatas perusahaan UD. Flamboyan Coconut Center dapat mencapai titik impas. Peneliti memperkirakan pada tahun mendatang perusahaan akan mengalami peningkatan baik dalam penjualan, volume biaya-biaya, dan laba yang meningkat.

Margin keamanan atau margin of safety menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Dari perhitungan BEP dan Contribusi margin estimasi penjualan 2018 dan 2019 yaitu pada tahun 2018 sebesar 55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 305.313.003.

Margin keamanan tahun 2019 sebesar 56% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 466.296.336..

Peningkatan-peningkatan penjualan dan laba ini dikarenakan peneliti melihat kenaikan penjualan ditahun 2017 sehingga peneliti mengestimasi kenaikan penjualan yang akan dialami perusahaan pada tahun 2018 sebesar 25% dan tahun 2019 sebesar 50%. Hal ini dilatarbelakangi darihasil analisis ditahun 2015, 2016 dan 2017. Letak geografis perusahaan yang sangat strategis untuk

mendapatkan bahan baku perusahaan. Selain itu juga minat dari para konsumen meningkat pada industri kelapa.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang dilakukan pada UD. Flamboyan Coconut Center maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa perusahaan mampu mencapai titik impas atau mencukupi biaya-biaya pada tahun 2015, 2016 dan 2017. Titik impas ialah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. Dimana pada tahun 2015 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 169.170.212,76 dan BEP per kg sebesar 56.310 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp. 420.750.000 dan biaya tetapnya sebesar Rp. 159.020.000. Pada tahun 2016 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 185.122.580,64 dan BEP per kg sebesar 61.3777 dengan total penjualan sebesar Rp. 495.980.000 dan biaya tetap sebesar Rp. 172.164.000. Pada tahun 2017 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 198.024.706,52 dan BEP per kg sebesar 61.377 dengan total penjualan sebesar Rp. 444.091.750 dan biaya tetap sebesar Rp. 182.182.730.
2. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. UD.

Flamboyant Coconut Center tahun 2016 ke tahun 2017 mengalami penurunan dari 62% menjadi 55%. Pada tahun 2015 ke tahun 2016 mengalami kenaikan 60% menjadi 62%. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatakan semakin baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan jumlah penjualan yang nyata.

3. Penjualan tahun 2015-2017 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan, sebab dari hal tersebut kita dapat merencanakan laba yang akan diperoleh.
4. Estimasi perencanaan laba mulai dari perhitungan titik impas, mengetahui margin keamanan dan penjualan yang akan direncanakan untuk tahun anggaran 2018 dan 2019 adalah sebagai berikut:
 - a. Tahun 2018 BEP UD. Flamboyant Coconut center sebesar Rp. 247.530.882 yang berarti bahwa pada tahun 2018 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk mendapatkan proyeksi laba tahun 2018 sebesar Rp287.241.338 UD. Flamboyant Coconut Center harus memproduksi sebanyak 185.040 Kg.
 - Tahun 2019 BEP UD. Flamboyant Coconut center sebesar Rp. 367.303.890 yang berarti bahwa pada tahun 2019 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Untuk

mendapatkan proyeksi laba tahun 2019 sebesar Rp430.062.007 UD.

Falmboyan Coconut Center harus memproduksi sebanyak 227.561 Kg.

- b. Margin keamanan tahun 2018 sebesar 55% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 305.313.007.

Margin keamanan tahun 2019 sebesar 56% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 466.296.336.

- c. Tahun 2018 yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual sebesar Rp. 555.114.687. Pada tahun 2019 yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 50% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual sebesar Rp. 832.672.030.

B. Saran

1. Kemampuan perusahaan dalam memproduksi cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan perluasan usaha atau meningkatkan produksi sesuai dengan kapasitas perusahaan. Sehingga biaya tetap dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya dan akan berpengaruh positif terhadap kenaikan laba.
2. Meningkatkan jumlah penjualan *cocofiber* agar mendapatkan keuntungan yang diharapkan.

3. Meningkatkan jumlah pelanggan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan pembelian *cocofiber* dengan jumlah yang meningkat.
4. Melakukan promosi untuk menambah tingkat penjualan UD. Flamboyan Coconut Center di tahun selanjutnya.
5. Saran peneliti selanjutnya agar dapat memperhitungkan perubahan-perubahan dari segi harga jual, biaya-biaya yang dikeluarkan dan perubahan volume produksi ataupun penjualan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi. Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Ahmad, Kamaruddin. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2011.
- Azmar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2001.
- Blocher, Edward J. et al, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Jakarta: Salemba Empat. 2011.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, Jakarta: Fajar Interpretatma Mandiri, 2013.
- Bustami, Bastian. Nurlela. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2006.
- Carter. Usry. *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Dewi, Dian Ratna Rusmala. et al. *Analisis Hubungan Margin Kontribusi sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Industri Gamelan Margolaras Kauman Magetan Periode 2014-2016*. Madiun: Universitas PGRI Madiun. Vol. 5 No. 1. 2017.
- Dunia, Fidaus Ahmad, Wasilah Abdullah. *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat. 2012
- Garrison, *Akuntansi Manajerial Edisi 14*, Jakarta: Salemba Empat. 2013.
- Hanafi, Mamduh M. Abdul Halim. *Analisis laporan keuangan*. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan AMP-YKPN. 2006
- Harahap, Sofyan Syafri . *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers. 2009
- Harahap, Sofyan Syafri. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Persada. 2013.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Persada. 2014.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Matz, Adolph. et al. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Jakarta: Erlangga. 1992.

- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2012.
- Prastowo, Dwi. Rifka Julianty, *Analisis Laporan Keuangan*,. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. 2007.
- Putong, Iskandar, *Economics: Pengantar Mikro dan Makro*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Riyanto, Bambang. *Manajemen Keuangan: Dasar-dasar pembelajaran perusahaan*, Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Samryn,L. M. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: PT Fajar Interpretama Mandiri. 2013.
- Samryn,L. M. *Pengantar Akuntansi 1 mudah membuat jurnal dengan pendekatan siklus transaksi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2012.
- Sorongan, Srivo Nindy. Grace B Nangoi. *Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah di Kawangkoan*. Jurnal EMBA 1647 Vol. 02 No. 2 Juni 2014.



UD FLAMBOYAN COCONUT CENTRE

Jln. Kebun Kelapa Dusun VII desa Ujung Kubu, Kec. Nibung Angus
Kab. Batubara Kode Pos 21253

Supplier Cocomesh, CocoBristle, Cocofiber, Cocopeat, VCO, Sabun VCO dan Lidi
HP. 0852 7722 8100, email: mazzuriindonesia@gmail.com

Batubara, 7 Juni 2018

No. : 067/UD-FCC/SK/VI/2018

Lamp. : -

Hal : **Surat Jawaban Permohonan Izin Riset**

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Pimpinan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Di

Medan

Dengan Hormat,

Menindaklanjuti surat saudara/i No. B-1327/EB.I/PP.00.9/06/2018 tertanggal 04 Juni 2018, maka dengan ini kami sampaikan bahwa kami menyetujui **Permohonan Izin Riset Mahasiswa** tersebut yaitu:

Nama : Wiwit Muliono

NIM : 51143115

Tempat/Tgl. Lahir : Besitang, 13 Oktober 1996

Sem./ Jurusan : VIII/Akuntansi Syariah

Pada dasarnya hal tersebut adalah diperbolehkan, dengan ketentuan yang bersangkutan harus mematuhi segala peraturan yang ada pada UD. Flamboyan Coconut Center. Demikian kami sampaikan untuk bisa dipergunakan seperlunya.

Direktur


Yusri Rusni